

证券代码：002376

证券简称：新北洋

## 山东新北洋信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-09-15

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称 及人员姓名	方正证券：杜林、杜鑫；国融证券：李海宸；兴业基金：李晨；东海基金：祝鸿玲；中信证券：蔡霖磊；兴业证券：刘菁博；恒泰证券：袁利梅；北京兴华：许加青
时间	2021年9月15日 15:30-16:30
地点	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书（财务总监） 荣波 证券事务专员：倪赛君
投资者关系活动 主要内容介绍	董事会秘书（财务总监）作2021年上半年业务总结和2021年下半年业务展望，并回答投资者对相关问题的提问。 公司对问答情况进行了记录和整理，形成了《电话会议纪要》。
附件清单（如有）	《电话会议纪要》详见附件一
日期	2021年9月15日

## 会谈纪要：

### 一、上半年营收情况

#### （一）四大业务板块上半年表现

##### 1、金融业务

新北洋围绕智慧网点转型产品、纸币清分产品等整机终端和模块等产品进行业务拓展。上半年收入基本保持稳定，收入水平存在小幅度的降低，主要由于金融行业具有周期性波动。

##### 2、物流业务

随着网络购物的进一步发展，物流行业对自动化、信息化的改造需求日益增强，带动了公司物流业务较强的业绩反弹和增长。新北洋重点聚焦两大物流场景，末端配送场景和自动化分拣场景。末端配送场景方面，公司的主要产品快递物流柜产能及市场占有率居于领先地位；自动化分拣场景方面，2019年起该需求呈现爆发式增长。2021年上半年公司物流业务共计实现收入 3.97 亿元，同比增长 122.86%

##### 3、新零售业务

上半年，零售设备行业下游的投资信心和市场需求逐步恢复，公司一方面努力扩大智能售货机产品的销售和其他新零售设备的推广，另一方面加快拓展和布局新零售综合运营业务，取得积极进展。上半年新零售业务共计实现收入 0.93 亿元，同比增长 26.77%。公司自 2020 年 4 季度以来，开始尝试新零售综合运营业务，截至 2021 年上半年，公司布放运营自助售货机近 3,000 台。

##### 4、传统业务

业务范围包括国内产品和国外产品，收入基本上保持稳定。伴随着国外疫情的逐渐控制，传统业务有望恢复至以前年度水平。同时公司也在积极关注其他业务机会，包括新能源充换电设备和信创类产品。

#### （二）总体展望

公司对年度的收入和订单增长情况充满信心，但上半年钢材等大宗原材料和零部件价格快速上涨、全球半导体芯片供应紧张、供应周期拉长，以及出口货运运费高涨等多重不利因素叠加，给公司经营成本带来的极大挑战，公司也在多维度控制成本。

### 二、问答环节

投资者：上半年的净现金流为负值，原因是什么？

**董秘：**由于行业特性，公司的销售回款存在季节性偏差，下半年的回款比率明显高于上半年；新北洋基于对下半年的订单准备，需要在上半年提前进行原材料储备，所以导致上半年付款较为集中。新北洋以往的现金流基本上都呈现此种状态。

**投资者：新北洋专用打印扫描的市场占有率情况？**

**董秘：**目前相关权威调研已长时间未对该数据进行统计，公司并不掌握具体情况信息。目前来看该市场需求基本已经趋于稳定，处于常规的更新换代周期，新北洋对该领域的业务战略即保持收入规模稳定。

**投资者：新零售行业的下游客户有哪些？**

**董秘：**新零售产品的目标客户主要有以下几类：第一类，零售运营商；第二类，零售商品的品牌商；第三类，潮玩、派样等特定细分市场的运营商；第四类，传统商超的自动化改造需求；第五类，电商平台企业。近几年，特定细分市场运营商对新零售产品的需求量增长较为迅速。

**投资者：传统业务波动的原因？**

**董秘：**2020年传统业务因海外疫情原因导致收入一定程度下降。2021年上半年传统业务及其他业务共计实现收入2.78亿元，同比增长3.25%，已将开始实现恢复增长，占营业收入比重为24.96%，总体保持稳定。

**投资者：全年的业务收入有相关预测吗？**

**董秘：**金融业务维持稳定或略有增长，物流业务全年预计将保持较快增长，新零售业务全年预计有望实现较大增长。传统业务维持稳定或略有增长。

**投资者：公司面临的成本压力如何应对？**

**董秘：**新北洋一直持续加强与供应商的沟通与合作，积极构建和发展与供应商的长期战略合作伙伴关系，同时将进一步通过技术创新、产品优化和完善、生产工艺自动化改造以及加大采购寻源和供应商开发力度等多种措施，最大限度地降低原材料供应紧张及价格上涨带来的风险。

目前海外运货柜价格居高不下，公司也在尝试通过中欧班列等其他运输方式降低对海运货柜的依赖。目前大宗原材料等价格已经开始呈现回落趋势、对设备上采用的紧缺芯片的切换和替代方案变更工作也在有序推进开展，对毛利率的影响预计将会逐步削弱。

**投资者：公司各业务领域的门槛是什么？**

**董秘：**金融业务：有一定的技术门槛，公司金融模块和零件的市场占有率较高，接触式图像传感器国内市场占有率第一，对于部分金融模块和零件，公司也是主要国内供应厂商之一。同时良好的客户关系也是进入该领域的重要条件之一。

物流业务：物流柜产品的主要门槛在于规模化的加工制造能力和水平，以及与大客户和供应商的长期稳定合作关系。自动化分拣产品存在一定的技术性壁垒，同时能否满足本土化的工程及服务能力也是客户选择供应商的重要因素之一。

新零售业务：部分创新产品存在一定的技术门槛，如智能微超类产品，同时是否可以进行规模化的加工制造是客户选择的重要考量，影响着公司在市场上的口碑，目前新北洋是国内最大规模的柜类生产制造商。

**投资者：公司变更为无实际控制人的影响？**

**董秘：**公司建立了较为完善的法人治理结构和健全的内控制度，运作规范，公司的主要股东也表示将继续一如既往的坚定支持新北洋的长期发展。

**投资者：公司可转债募投项目的进展情况？**

**董秘：**新北洋自助智能零售终端设备研发与产业化项目目前正在按计划进度进行试生产，并正在逐步释放产能，预计 2021 年底将全部建成达产。

董事会秘书（财务总监）：荣波

2021 年 9 月 15 日